

論理的思考・コミュニケーション・合意形成・問題解決・企画力・発表力！

■ 論理的思考をベースに、本質の聞き出し・整理・合意形成を行い、解決策を創出する一連のアクションを習得することが成功の鍵となります。

★徹底ヒアリング演習

- ・ヒアリングとは
- ・ヒアリングのプロセス
- ・キーマンモデルとシナリオマップ
- ・ヒアリング演習(積極傾聴)
- ・コミュニケーション演習(3つの罫)
- ・質問力強化演習
- ・戦略的コミュニケーション(タイプ別対応)
- ・価値観と意思決定見える化演習(表現力:可視化)
- ・Win-Winの関係の重要性
- ・信頼関係を構築するポイント
- ・ヒアリングシートの作成と活用方法
- ・ヒアリングシートを活用したヒアリング演習
- ・反対意見への対処方法

★創造力とイノベーション

- ・創造性とは
- ・発想の柔軟性診断
- ・アイデア発想のテクニック
- ・発散技法
- ・イノベーションとは
- ・イノベーションのプロセス
- ・事例研究
- ・イノベーション演習
- ・アイデアと創造力
- ・収束技法
- ・態度技法
- ・イノベーションのノウハウ

※課題解決の基礎としてまず必要となるアイデアを生み出すための方法を習得します。
特に、アイデアを生み出すプロセスで選択肢を豊富に生み出すためのノウハウを、知識のみならず、「実際にできる！」のレベルを習得目標とします。

★ICT時代のマーケティング

- ・マーケティングとは
- ・インターネット時代のマーケティング
- ・戦略的マーケティング
- ・3C(4C)分析
- ・環境分析
- ・SWOT分析
- ・ニーズとウオント
- ・イノベーションとマーケティング
- ・購買プロセスの「見える化」
- ・流通戦略
- ・ICT時代のコミュニケーション戦略
- ・企画会議と合意形成
- ・ビジョンとビジネス
- ・競争分析
- ・ポジショニング分析
- ・Win-Winと三方よし！
- ・販売戦略
- ・価格戦略

※ご要望により「サービス(商品)企画演習を実施致します。

★新規サービス(商品)企画

- ・新規サービス(商品)企画のプロセス
- ・コンセプト作成(ターゲット&ベネフィット)
- ・環境分析
- ・戦略策定
- ・施策策定
- ・実行計画策定
- ・要員計画策定
- ・ビジネスモデル特許
- ・プレゼンテーション
- ・競争分析
- ・ビジネス構造図
- ・リスク/課題分析
- ・成長計画策定
- ・資金計画策定
- ・企画書作成

※内容及び、実施期間に関しましては個別に調整させて頂き載ります。
◆本パンフレットでご紹介したコースを総合して10日間程度の成果発表型ワークショップをご提案させて頂き載ります。

★影響力によるリーダーシップ

★コーチングと交渉学

★時間管理と生産性向上

★キャリア形成と夢の実現

★ファシリテーター入門

- ・ファシリテーションの基本スキル
- ・話を聴く・表情・動作のスキル
- ・積極傾聴演習
- ・動機付けを行うスキル
- ・要約するスキル
- ・コンセンサスを構築するプロセス
- ・効果的な会議の設計スキル
- ・プロセスデザイン
- ・コンフリクトマネジメント
- ・表現力演習
- ・質問・発言するスキル
- ・記録をとるスキル
- ・プロセスマネジメント
- ・ファシリテーション演習

※単なる司会進行役ではなく、会議の成果を保証することが、ファシリテーターの役割です。本研修では、グローバルで活用されているファシリテーションのノウハウをベースに、如何に本音を聞き出し、整理・表現し、メンバーの合意形成を行うかを、演習を中心に習得します。

★チームで行う問題解決演習

- ・問題解決のプロセス
- ・課題発見演習
- ・課題精査と合意形成演習
- ・結果(影響)分析 I
- ・結果(影響)分析 II
- ・ゴール設定と合意形成
- ・戦略・施策策定
- ・実行計画(PDCA)策定
- ・原因分析と諸悪の根源 I
- ・原因分析と諸悪の根源 II

※チームで行う問題解決のプロセスを理論のみならず、コンサルタントとしての経験をベースに紹介いたします。
そして、グループ演習を中心に、問題の「見える化」と合意形成のプロセスを習得します。

見える化

合意形成

ゴール設定

プロセス

PDCA



★徹底論理的思考演習



★論理思考で人を動かすプレゼンテーション

